

Kapitel 1: Einleitung

Entweder man wird für die Bühne geboren oder eben nicht

Vor einigen Jahren feierte ich mein 20-jähriges Matura-Jubiläum. Als ich nun in meinem alten Klassenzimmer stand, sah ich mich um, und plötzlich fühlte es sich an, als wäre ich wieder genau dort – zurück in meinem Geschichtssaal. Ich musste ein Referat halten. Das Thema ist mir inzwischen entfallen, aber ich erinnere mich genau daran, wie mir der kalte Schweiß über den Körper lief und ich schon Tage vorher kaum schlafen konnte vor lauter Aufregung. Es war schrecklich.

Während meiner gesamten Schulzeit war jede Art von öffentlichem Sprechen das schlimmstmögliche Szenario für mich, und ich tat alles, um das zu vermeiden. Es war einfach fürchterlich. Wenn es um Gruppenarbeiten ging, meldete ich mich stets gerne freiwillig, um irgendeine Aufgabe im Hintergrund zu übernehmen, aber bloß nicht präsentieren müssen – das war mein einziges Ziel. Es war eine Qual.

Nun, während ich mich weiter im Raum umschaute, fiel mir eines auf: Es schien, als gäbe es im Leben genau zwei Arten von Menschen. Die einen, die es lieben, vor anderen zu sprechen, und die anderen, die es hassen. Analytisch, wie ich nun einmal bin, fand ich das faszinierend und begann, das genauer zu untersuchen. Ich dachte: Okay, wie lassen sich diese zwei Arten definieren?

Und dann kam mir die Erkenntnis: Typus 1 sind die Menschen, die scheinbar für die Bühne geboren werden. Es sind diejenigen, die sich freiwillig für jegliche Art von Bühnenspiel melden, die es lieben, Präsentationen zu halten, und die genau das verkörpern, was ich nicht war: Sie sind selbstbewusst, charismatisch und völlig entspannt auf der Bühne. Ich war mir sicher, dass man so geboren wird. Wenn man so zur Welt kommt, dann ist es eben eine Frage des Losglücks – man hat entweder Glück oder Pech. Und wenn man so geboren wird, dann kann man letztlich auch nichts daran ändern.

Ich wusste also, dass es **Typus 1** gibt: die **geborenen Sprecher**, die Menschen, die für die Bühne leben. Nun musste ich natürlich auch **Typus 2** definieren – das genaue Gegenteil. Ich überlegte nicht lange und kam schnell zu dem Schluss, dass das krasse Gegenteil von jemandem, der für die Bühne geboren wurde, schlichtweg **ich** war. Aber das stellte für mich kein Problem dar, denn ich war mir sicher, dass ich niemals im Leben auf einer Bühne stehen wollte. Wie gesagt, allein der Gedanke daran löste Angstschweiß in mir aus. Ich hasste schon die bloße Vorstellung, und diese machte mich verrückt.

Doch warum sollte ich überhaupt auf einer Bühne stehen müssen?

Bis ich eines Tages zu einer entscheidenden Erkenntnis gelangte: Mein ganzes Leben lang hatte ich Ideen entwickelt, an Dingen herumgebastelt und mir über verschiedene Themen Gedanken gemacht. Doch ich verstand schließlich eine zentrale Wahrheit: Ideen sind absolut nutzlos, wenn sie dort bleiben, wo sie entstehen – in meinem Kopf. Sie mussten irgendwie aus meinem Kopf herauskommen, damit sie Wirklichkeit werden konnten. Aber wie sollte das gelingen?

Ich musste einen Weg finden, meine Angst zu überwinden und über meine Ideen zu sprechen. Relativ schnell entdeckte ich jedoch, dass es nicht nur darum ging, irgendwie über meine Ideen zu sprechen oder sie einfach vor mich hinzumurmeln. Vielmehr musste ich einen Weg finden, meine Ideen so zu präsentieren, dass mein Gegenüber ebenfalls an sie glaubte.

Und das war für mich etwas ganz Entscheidendes.

Im Laufe der Jahre wurde mir klar, dass es nicht nur auf die Idee selbst ankommt, sondern auch auf die Art und Weise, wie man anderen von dieser Idee erzählt. Genau diesen Weg, den ich entdeckt habe, möchte ich dir nun zeigen.

Hallo, ich bin Daniel

Hallo, ich bin Daniel und ich freue mich enorm, dass du dieses Buch in Händen hältst.

Dieses Buch soll dir zeigen, wie du einen Weg finden kannst, nicht nur selbst an deine Ideen zu glauben, sondern auch andere davon zu überzeugen. Und eines gleich mal vorweg: Natürlich muss deine Idee klug, durchdacht und smart sein – das steht außer Frage. Doch die Art und Weise, wie du deine Idee präsentierst und es schaffst, Schritt für Schritt die Aufmerksamkeit deines Gegenübers nicht nur zu gewinnen, sondern auch zu halten, das ist Technik. Das ist Handwerk und etwas, das du erlernen kannst und wirst – gemeinsam mit mir.

Damit du meine Methode besser verstehst, möchte ich dir zunächst meinen eigenen Weg aufzeigen. Und auch gleich ein Hinweis: Sieh dieses Buch wie einen Werkzeugkasten. Hier sind Werkzeuge enthalten, die für deine Aufgaben funktionieren können – und vielleicht auch einige nicht. Such dir heraus, was für dich funktioniert. Verändere, was nur teilweise passt, und ignoriere, was dir nicht gefällt. Noch ein Satz vorweg: Pitchen ist tatsächlich wie Fahrradfahren – es ist schnell erklärt, aber man muss es üben, üben und noch einmal üben.

Vom Albtraum zum Aha-Moment

Wie ich schon erwähnt habe, war für mich die Vorstellung, öffentlich zu sprechen, lange Zeit ein absoluter Albtraum. Diese Erkenntnis musste sich über Jahre hinweg entwickeln. Steve Jobs hat einmal gesagt, dass man die Punkte oft erst im Nachhinein verbindet, und dann ergibt plötzlich alles Sinn. Nach meiner Schulzeit, die ich gerade so mit Ach und Krach geschafft hatte – meine Lehrer sagten immer: *„Er könnte, wenn er nur wollte, aber er will nicht“* (und ich glaube bis heute, dass das viel mit der Art und Weise zu tun hatte, wie mir die Inhalte präsentiert wurden, aber das ist eine andere Geschichte) –, entschied ich mich zu studieren. Ich begann voller Motivation, Wirtschaftsinformatik an der Technischen Universität Wien zu studieren, und stellte sehr schnell fest, dass ich auch programmieren lernen müsste.

Ich dachte mir: „*Gut, das wird schon interessant.*“ Doch als ich das erste Buch aufschlug, das auf 400 Seiten Schritt für Schritt trocken und nüchtern erklärte, wie Java funktioniert, dachte ich nur: „*Pub, das ist eher langweilig.*“ Meine erste praktische Aufgabe musste ich einige Wochen später präsentieren, aber um ehrlich zu sein, schaffte ich es nicht, die Programmierung rechtzeitig fertigzustellen. Am Abend davor fragte ich einen Kommilitonen, ob ich nicht seinen Code verwenden dürfe. Er sagte: „*Natürlich kannst du meinen Code haben, aber du weißt schon, dass du ihn morgen einzeln dem Tutor präsentieren musst.*“ Mir war ganz mulmig, aber ich nahm den Code, schaute ihn mir an und versuchte, ihn Schritt für Schritt zu verstehen.

Am nächsten Tag war die Präsentation. Ich wartete draußen, und mir war richtig schlecht vor Angst. Mein Kommilitone ging als Erster hinein und kam 15 Minuten später blass heraus. „*Ich habe eine 3 bekommen, viel Glück mit meinem Code*“, sagte er. Jetzt hatte ich noch mehr Angst. Ich ging hinein und begann, dem Tutor den Code zu präsentieren. Schritt für Schritt erklärte ich die Gedankengänge und zeigte ihm, was ich besonders wichtig fand. Ich erklärte alles mit Begeisterung – ehrlich gesagt, war ich selbst begeistert von dem Code. Nach 10 Minuten sagte der Tutor: „*Das war fantastisch*“, und gab mir ein „*Sehr gut*“.

Draußen warteten meine Kommilitonen gespannt. Als sie fragten: „*Und, wie war es?*“, sagte ich, immer noch etwas verblüfft: „*Ich habe ein ‚Sehr gut‘ bekommen.*“ Mein Kommilitone, der mir seinen Code gegeben hatte, war fassungslos: „*Wie hast du auf meinen Code, für den ich eine 3 bekommen habe, eine 1 erhalten?*“ Meine damalige ehrliche Antwort war: „*Ich weiß es nicht.*“

Der Weg zur Erkenntnis

Ich maß dieser Situation damals nicht viel Bedeutung bei und dachte nur: „*Okay, das ist wohl etwas, das du ganz gut kannst, aber es hat scheinbar keinen großen Wert.*“ Diese Erkenntnis war für mich lange Zeit nicht viel wert. Ich dachte auch nicht weiter darüber nach. Was ich jedoch wusste, war, dass das Programmieren für mich nicht funktionierte. Also beschloss ich, nach einigen Semestern mein Wirtschaftsinformatikstudium abzubrechen. Wie viele, die nicht genau wissen, was sie tun sollen, entschied ich mich, BWL zu studieren.

Auch das lief nicht besonders gut, aber ich kämpfte mich Schritt für Schritt durch.

Um mein Studium zu finanzieren, arbeitete ich in verschiedenen Jobs – unter anderem verkaufte ich Lampen und arbeitete in einem Lager. Eines Tages fragte mich eine Kollegin, ob ich nicht Lust hätte, als Statist zu arbeiten. In diesem Moment spürte ich wieder die alte Angst, die ich schon in der Schule verspürt hatte – die Angst vor Menschen, vor der Bühne. Ich dachte: „*Oh Gott.*“ Andererseits dachte ich mir aber auch: „*Vielleicht ist das eine Gelegenheit, mit meiner Angst umzugehen und sie zu überwinden.*“

Das Lustige daran ist: Als Statist steht man tatsächlich nur als menschliche Dekoration herum, ist einer von vielen und steht wirklich nicht im Mittelpunkt. Trotzdem löste es schiere Angst in mir aus. Aber irgendwie erkannte ich instinktiv: „*Das musst du jetzt tun.*“ Nach zwei Jobs als Statist, bei denen ich merkte, dass man nicht viel macht, kam einer der Leiter der Agentur zu mir und sagte: „*Daniel, du machst das gut.*“ Ich dachte mir innerlich: „*Was, das Rumstehen und Nichtstun?*“ Aber es war tatsächlich ein ernst gemeintes Kompliment.

Der Schritt in die Schauspielwelt

In einem Moment des Wahnsinns entschied ich, dass ich hier besser werden wollte, und begann eine Schauspiel- und Sprecherausbildung. Zu meinem Entsetzen redete ich mich in diese Situation hinein und zog es durch. Auch heute bin ich mir nicht sicher, was mich dazu getrieben hat, aber ich beschloss: „*Da musst du jetzt durch.*“

Parallel zu meinem BWL-Studium absolvierte ich diese private Schauspiel- und Sprecherausbildung. Ich dachte mir nichts dabei und sah die beiden Bereiche nicht als miteinander verknüpft. Im BWL-Studium konzentrierte ich mich auf Werbung und Marktforschung. Als es dann Zeit wurde, eine Diplomarbeit zu schreiben, wollte ich zunächst die 598ste Arbeit über TV-Werbung verfassen. Doch aus einem reinen Zufall heraus, der mein Verständnis von Innovation verändern sollte, ging mein Mobiltelefon kaputt, und ich brauchte ein neues.

Ein zufälliger Wendepunkt

Ich kaufte eines der frühen iPhones, und plötzlich wusste ich, was ich tun wollte. Ich wollte meine Diplomarbeit über Bord werfen und über **Mobile Marketing** schreiben. Ich war einer der Ersten im deutschsprachigen Raum, der sich mit diesem Thema beschäftigte. Teil meiner Arbeit war eine empirische Umfrage. Ich hoffte auf 50 Teilnehmer – am Ende waren es 758. Einer davon war ein **Company Builder**. Ich wusste nicht, was ein Company Builder war, aber am Ende des Tages erkannte ich: Das sind Unternehmer, die viele Ideen haben und jemanden suchen, der mutig genug ist, sie umzusetzen.

Der Einstieg in die Startup-Welt

So landete ich in der Startup-Welt. Ich war Teil eines Joint Ventures zwischen dem Company Builder i5Invest und dem jungen österreichischen Startup runtastic. Von Tag 1 an durfte ich dieses Unternehmen mit aufbauen und begleiten. Das war mein Schritt in die Startup-Welt.

In der Startup-Welt angekommen

In der Startup-Welt fühlte ich mich von Anfang an unendlich zu Hause. Es ging nicht darum, lange Theorien zu lesen oder komplizierte Analysen durchzuführen, es ging einfach darum, Dinge praktisch anzugehen. Machen. Machen. Einfach machen. Genau das war es, was mir gefiel und bis heute gefällt. In der Startup-Welt dreht sich alles darum, schnell Ideen zu entwickeln, sie auszuprobieren, zu optimieren und in die Tat umzusetzen.

Der Ort, an dem wir unser erstes Unternehmen **All About Apps** gründeten, befand sich in der legendären Spengergasse in Österreich. Es war ein Büro, in dem viele Unternehmen ansässig waren, von denen man später noch viel hören würde. Ein Ort, an dem auch eine frühe **SpeedInvest** ihren Sitz hatte, ebenso wie der Wiener Ableger von **Runtastic**, **TripWolf** und vielen anderen Startups. Außerdem befanden sich dort Unternehmen wie das **Pioneers Festival** sowie die JFDI GmbH, die regelmäßig Startup-Events organisierten.

Der Weg zur Moderation

Da ich halb Ire, halb Deutscher bin und sowohl Englisch als auch Deutsch fließend spreche, sprach sich schnell herum, dass ich nicht nur eine Schauspiel- und Sprechausbildung absolviert hatte, sondern auch perfekt Englisch sprach. Eines Tages kam ein Mitglied des Teams, das diese Startup-Events organisierte, auf mich zu und fragte: *„Hey, wir organisieren häufiger Startup-Events und haben gehört, dass du Englisch sprichst. Möchtest du eines dieser Events moderieren?“*

In diesem Moment sagte ich eines der großartigsten Worte der deutschen Sprache: *„Mmmmmjjjaa.“* Das bedeutete so viel wie: *„Ich habe keine Ahnung, was das genau heißt, aber ich bin einfach mutig genug und sage ja.“* So wurde ich Teil meines ersten Startup-Events, „Startup Live.“ Es nahmen vielleicht 30 oder 40 Leute daran teil, und es gefiel mir gut. Kurz darauf kam die nächste Frage: *„Möchtest du erneut an einem Event teilnehmen und es vielleicht auch moderieren?“*

Wieder sagte ich *„Mmmmmjjjaa.“*

So kam es, dass ich die legendäre „Startup Week 2011“ moderierte, ein Event mit über 800 Teilnehmern. Es war fantastisch und das markierte den Start meiner Moderationskarriere.

Der Anfang meiner Moderationskarriere & Pitch Trainings

In den letzten zehn bis zwölf Jahren habe ich hunderte Startup-Events moderiert und sogar die 1. Staffel von „2 Minuten 2 Millionen“ – der österreichischen Version von „Höhle der Löwen“. Bei jedem dieser Events war und ist das **Pitchen** stets zentral. Startups pitchten – oft 10, 12, 15 oder sogar 20 an der Zahl – vor einer Jury und einem Publikum. Ich stand daneben, moderierte die Veranstaltungen und beobachtete, wie die Gründer ihre Ideen präsentierten.

Mit der Zeit erkannte ich immer deutlicher, was gut war, was okay war und was schlecht war. Immer wieder kamen Startups nach ihren Pitches zu mir und fragten: *„Hey, wie war mein Pitch? Kannst du mir Feedback geben?“* Parallel dazu baute ich mein eigenes Unternehmen auf und musste selbst im-

mer wieder pitchten. Meine Antwort auf diese Anfragen lautete stets: „Mmmmmjjjaa.“

So begann ich Schritt für Schritt, den Gründern Feedback zu ihren Pitches zu geben. In den letzten zehn Jahren habe ich Tausende und Abertausende von Pitches gesehen, habe vom Schulkind bis hin zum Unicorn-CEO Personen gecoacht, darf an verschiedensten Universitäten dazu vortragen und habe vom Innovation Incubation Center i2c der Technischen Universität Wien den Titel „*The Pitch Professor*“ verliehen bekommen.“

Jetzt möchte ich dir zeigen, was ich in dieser Zeit gelernt habe – das Gute, das Mittelmäßige und das Schlechte – damit auch du Schritt für Schritt deinen Weg gehen kannst und es schaffst, dass andere dir zuhören und an deine Ideen glauben.

Wie pitcht man eigentlich richtig?

Du denkst dir jetzt wahrscheinlich: *„Schöne Lebensgeschichte, aber eigentlich halte ich dieses Buch in den Händen, um zu erfahren, wie man richtig pitcht.“* Genau dieser Frage möchte ich jetzt auf den Grund gehen.

Zunächst eine wichtige Erklärung: Sehr häufig werde ich von Menschen, die ich unterrichte oder berate, gefragt: *„Wie soll ich alles, was ich weiß, in drei Minuten unterbringen? Oder gar in zwei Minuten? Oder in 30 Sekunden jemanden überzeugen und alles, was ich weiß, darin komprimieren?“* Meine Antwort darauf ist immer dieselbe:

„Gar nicht. Es ist unmöglich, alles, was du weißt, in drei Minuten unterzubringen.“

Normalerweise sehe ich an dieser Stelle sehr enttäuschte Gesichter, und ich wette, auch du starrst gerade ein wenig entgeistert auf diese Seite, denn du hattest dir vermutlich genau darauf eine Antwort erhofft. Doch beim Pitchen geht es um etwas anderes. Es geht nicht darum, alles in drei Minuten zu sagen. Ein Pitch verfolgt ein ganz anderes Ziel.

Das richtige Mindset: Was ist eigentlich das Ziel eines Pitches?

Bevor wir uns zu sehr ins Detail vertiefen, möchte ich einen Schritt zurückgehen und der Frage auf den Grund gehen:

Was ist eigentlich das Ziel eines Pitches?

Ich werde dir jetzt drei Sätze, drei grundlegende Prinzipien, nennen. Für manche mögen sie vielleicht enttäuschend einfach klingen, aber genau darum geht es: Ein Pitch soll nicht kompliziert oder komplex sein. Ein gelungener Pitch ist denkbar einfach, denn wenn es komplex ist, merkt sich das ohnehin niemand.

Worum geht es beim Pitch? Die drei grundlegenden Schritte

Schritt 1: Die Vision vermitteln

Das Ziel eines Pitches ist es, die Vision zu vermitteln – das große Bild zu zeigen, worum es grundsätzlich geht. Vielleicht denkst du dir jetzt: *„Ach wirklich? Das wusste ich doch selbst auch.“* Genau, es klingt einfach, aber dieser Schritt ist essenziell. Ein Pitch ohne eine klare Vision ist wie ein Bild ohne Rahmen.

Schritt 2: Den Fuß in die Tür bekommen

Als Nächstes geht es darum, den sprichwörtlichen Fuß in die Tür zu bekommen. Jetzt denkst du dir möglicherweise: *„Aha, interessant.“* Genau darum geht es – ein Pitch soll Neugierde wecken und Aufmerksamkeit erregen, sodass die richtige Person daraufhin mehr erfahren möchte.

Schritt 3: Den Raum für ein tieferes Gespräch schaffen

Ein Pitch sollte den Rahmen für ein ausführlicheres Gespräch schaffen. Das bedeutet, dass ein Pitch kein ein-direktionaler Informationsfluss ist, in dem du alles sagst und dann fertig bist. Nein, ein Pitch ist vielmehr der Auftakt für eine Konversation. Auf Englisch nennt man das einen *Conversation Starter*. Noch einfacher ausgedrückt: Beim Pitch geht es darum, genau das Richtige zu sagen, damit die richtige Person neugierig wird und denkt: *„Jetzt möchte ich mehr erfahren.“*

Ein tieferer Blick: Pitchen als Einladung zum Gespräch

Lass uns also etwas tiefer eintauchen, um dieses Konzept besser zu verstehen. Ein Pitch ist nicht der Moment, in dem du versuchst, jede Information zu

deinem Projekt auf die Bühne zu bringen. Vielmehr ist er der präzise gesetzte Startschuss für eine Konversation – eine Einladung für dein Gegenüber, das Interesse zu vertiefen.

.....

FAZIT: EIN ÜBERZEUGENDER PITCH BEGINNT IM KOPF

Das richtige Mindset entscheidet darüber, wie erfolgreich du deine Ideen präsentierst und wie dein Publikum darauf reagiert. Denke immer daran: Ein Pitch ist kein Monolog, sondern der Anfang eines Dialogs. Dein Ziel ist nicht, alles zu sagen, sondern genau das Richtige zu sagen – so präzise, klar und überzeugend, dass dein Publikum mehr wissen will.

Erinnere dich an die drei grundlegenden Schritte: die Vision vermitteln, den Fuß in die Tür bekommen und Raum für ein tieferes Gespräch schaffen.

.....

Die zwei Säulen des Pitchens: Zeit und Vertrauen

Eine der häufigsten Fragen, die ich in meinen Trainings und Workshops immer wieder höre, ist:

„Woher weiß ich, was in einen Pitch gehört und was nicht, vor allem, wenn ich nur zwei oder drei Minuten, vielleicht sogar nur 30 Sekunden Zeit habe? Es gibt so viel zu sagen, aber so wenig Zeit.“

Hier gibt es eine klare Regel oder vielleicht besser noch eine klare Hilfestellung: die zwei Säulen des Pitchens. Diese sind relativ schnell erklärt und bestehen aus der ersten Säule Zeit und der zweiten Säule Vertrauen.

Nun denkt man sich: Moment, was meinst du damit? Gehen wir noch einmal kurz zum Anfang zurück und erinnern uns:

Beim Pitch geht es nicht darum, alles zu sagen, sondern nur darum, ein Gespräch zu starten!

In anderen Worten: Beim Pitch geht es nur darum, das Richtige zur richtigen Person zu sagen und bei dieser Interesse zu wecken. Nicht mehr und nicht weniger. Aber mit welchem Ziel? Um sich eine einzige gute Frage zu verdienen. Und damit mehr Zeit! Mehr Zeit als für den eigentlichen Pitch.